



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Furniture Market in Switzerland

September 1999

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché du mobilier en Suisse)*

Prepared by
Werner Naef, Commercial Officer,
The Canadian Embassy in Switzerland

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38238)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE FURNITURE MARKET IN SWITZERLAND



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

EXECUTIVE SUMMARY

The Swiss furniture sector is expected to grow by 2% in 1999. In 1998, furniture imports increased from 2.68 billion (Swiss Francs) to 2.92 billion - up nearly 9% from 1997. In 1997, Swiss furniture imports from Canada were approximately 1 million Swiss Francs.

Canadian furniture companies may wish to use the Swiss market to expand into Europe, in which case they should consider visiting the annual Swiss Furniture Fair International (SMI). Moreover, Canadian companies that are already established in Europe may wish to focus on Switzerland by identifying representatives at the SMI.

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY	iii
MARKET OVERVIEW	1
Key Factors Shaping Market Growth	1
Opportunities	1
COMPETITIVE ENVIRONMENT	2
Local Capabilities	2
International Competition	2
Canadian Position	4
Competitive Advantage through Canadian Government Policies and Initiatives	5
Program for Export Market Development	5
Export Development Corporation	5
Canadian Commercial Corporation	5
New Exporters to Overseas Program	5
PRIVATE-SECTOR CUSTOMERS	6
MARKET LOGISTICS	6
Channels of Distribution	6
Distributors and Wholesalers	6
Agents and Sales Representatives	8
Market Entry Considerations	9
Import Regulations	9
Local Standards, Certificates or Registrations	9
PROMOTIONAL EVENTS	10
KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES	11
OTHER REFERENCE MATERIAL	12

THE FURNITURE MARKET IN SWITZERLAND



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

After little or no growth for nearly seven years, the Swiss home furnishing sector posted sales increases of 1.4% in 1998 to about 3.64 billion Swiss Francs¹. This includes carpets, curtains, lamps and other furniture "accessories". "Pure" furniture sales rose by the same percentage to 2.61 billion Swiss Francs in 1998. The Swiss home furnishing sector is expected to experience further growth in the future in the range of 1-2% annually, provided the key economic factors remain favourable.

Key Factors Shaping Market Growth

Furniture sales are directly related to the prevailing economic environment. Some key economic figures are as follows:

Table 1. Switzerland's Key Economic Indicators

Category / Indicator	1998 (%)	1999 (%) (forecast)
Gross Domestic Product	2.1	1.7
Inflation	0.0	0.9
Private Consumption	0.9	1.5
Unemployment	3.9	3.0

Source: Canadian Embassy in Switzerland, 1999

In 1998, exports of Swiss-made furniture (HS tariff # 94) and accessories increased from 872 million to 980 million Swiss Francs (+ 12%) whereas imports rose from 2.68 billion to 2.92 billion Swiss Francs (+ 9%).

Opportunities

The Canadian Embassy in Switzerland recommends the following sub-sectors as having potential for Canada's furniture producers:

- wooden furniture and accessories in general (preferably with labelled origin);

¹ At the time of writing, 1 C\$ = 1.02 Swiss Franc

- wooden garden furniture, benches etc. (sturdy, all-weather, long-lasting);
- solid hardwood panels for furniture, kitchen door cabinets, stair steps, caskets; and
- wood elements for making doors and windows.

COMPETITIVE ENVIRONMENT

Local Capabilities

There are about 1 600 furniture retailers in Switzerland, too many for consumer demand according to industry specialists. Sales have been flat for years. It is believed that the western, French-speaking part of Switzerland accounts for about one-third and the German-speaking, central and eastern part for two-thirds of all furniture sales.

The office furniture market is worth about 600 million Swiss Francs. There are five important Swiss manufacturers of office furniture (Lista/Denz; Ergodata; USM; Sitag; Elan) and two major chair producers (Vitra and Girsberger).

International Competition

Germany and Italy are the main suppliers of imported furniture and accessories. Each has at least 30% of total imports. (See Swiss trade statistics below).

Tables 2-5. Annual Import Value of Furniture to Switzerland by HS code and Country (USD millions)

Table 2. HS - 9404 (Mattress Supports and Bedding)

	1994	1995	1996	1997	1998
Germany	39.2	43.9	43.9	35.7	37.9
France	29.0	33.0	28.5	24.3	27.7
China	9.2	9.8	8.4	9.7	9.4
Italy	6.7	8.1	10.7	8.3	9.0
Austria	6.8	8.6	7.9	6.8	8.8
Belgium- Luxembourg	3.9	4.6	5.9	3.4	3.9
Denmark	2.6	3.0	3.2	2.9	3.5
Hungary	1.2	1.6	1.7	2.0	1.8
Netherlands	1.5	1.2	1.5	1.8	1.9
Thailand	0.5	1.1	2.9	1.9	0.6
Canada (31 st)	0.013	0.026	0.012	0.045	0.068

Source: DataStar, TradeStat, 1999.

Table 3. HS Code - 9403 (Other Furniture and Parts Thereof)

	1994	1995	1996	1997	1998
Germany	386.1	462.5	436.9	379.1	404.2
Italy	117.7	233	234.3	193.4	215.3
France	112.3	131.6	134.5	121.9	135.4
Denmark	71.4	75.2	59.6	45.6	41.7
Austria	52.6	63.0	61.3	51.3	53.8
Sweden	54.5	60.1	58.9	55.1	52.3
Poland	11.2	18.1	18.8	22.1	29.1
U.K.	13.4	15.7	12.3	11.8	13.3
Netherlands	11.3	13.5	12.5	11.8	12.9
Finland	11.7	13.3	10.0	10.2	12.3
Canada (35th)	0.28	0.11	0.32	0.24	0.42

Source: DataStar, TradeStat, 1999.

Table 4. HS - 9402 (Medical/Surgical Furniture)

	1994	1995	1996	1997	1998
Germany	11.3	13.7	11.3	10.0	10.1
France	1.5	2.2	2.3	1.6	2.2
Italy	2.0	2.4	1.6	1.6	1.7
U.S.A.	1.4	1.6	1.7	1.5	1.7
Netherlands	1.1	1.1	0.7	0.6	0.6
Czech rep.	0.2	0.5	0.5	0.5	0.8
Denmark	0.3	0.5	0.5	0.4	0.4
U.K.	0.2	0.4	0.2	0.4	0.3
Finland	0.05	0.1	0.3	0.07	0.3
Sweden	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1
Canada (14th)	0.004	0.05	0.1	0.1	0.1

Source: Data\$ tar, Trade\$ tar, 1999.

Table 5. HS - 9401 (Seats)

	1994	1995	1996	1997	1998
Germany	177.1	192.2	179.0	151.9	168.9
Italy	122.3	157.2	162.0	136.9	146.3
France	53.7	61.1	59.2	52.4	55.2
Austria	20.4	21.6	18.4	12.7	13.3
Denmark	13.2	15.4	14.1	12.3	13.0
Sweden	9.3	11.5	11.0	10.0	10.0
Poland	4.4	9.0	9.4	8.8	10.6
Romania	5.3	10.0	9.6	8.7	8.3
Netherlands	6.6	6.1	6.7	8.6	9.0
Belgium - Luxembourg	7.6	9.3	7.5	5.5	6.9
Canada (27th)	0.4	0.5	0.5	0.5	0.3

Source: Data\$ tar, Trade\$ tar, 1999.

Canadian Position

In 1997, furniture imports from Canada totalled 1 million Swiss Francs.

Competitive Advantage through Canadian Government Policies and Initiatives

Program for Export Market Development

The Program for Export Market Development (PEMD) is the government's primary international business development program. The objective of PEMD is to increase export sales of Canadian goods and services by sharing the costs of activities that companies normally could not or would not undertake alone, thereby reducing risks involved in entering a foreign market. The PEMD refundable contribution is a minimum of \$5,000 and a maximum of \$50,000. Preference is given to companies with annual sales greater than \$250,000 and less than \$10 million, or with less than 100 employees for a firm in the manufacturing sector and 50 in the service industry. Eligible activities, the costs of which are shared on a 50/50 basis, include market visits, trade fairs, incoming buyers, product testing for market certification, legal fees for marketing agreements abroad, transportation costs of off-shore company trainees, product demonstration costs, promotional materials, and other costs necessary to execute the market development plan (other components of the program deal with international bid preparation under Capital Project Bidding, and with Trade Associations when developing international marketing activities for their membership). For additional information, or to receive an application, please contact the International Trade Centre in your province.

Export Development Corporation

The Export Development Corporation (EDC) offers export financing and insurance to Canadian exporters. Additionally, insurance can be provided for larger transactions that are subject to the terms and conditions established by the buyer. EDC prefers to work through letters of credit, bank credits or bank guarantees. Details and approval for financing will be considered case by case. For more information please contact EDC.

Canadian Commercial Corporation

The Canadian Commercial Corporation (CCC) also offers small and medium-sized Canadian companies access to financing and better payment terms under the Process Payment Program (PPP). The PPP concept was developed as a partnership between major Canadian financial institutions and the CCC. It enables the exporter's bank to open a line of credit for the exporter's benefit, based on CCC approval of the project and the exporter's ability to perform. For more information please contact the CCC.

New Exporters to Overseas Program

Canadian companies that have not yet begun exporting to Switzerland can obtain assistance from the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)'s

New Exporters to Overseas (NEXOS) program. The program introduces the essentials of exporting and provides practical information and first-hand exposure to new markets in Europe. For more information about NEXOS, contact DFAIT's European Trade Fairs and Missions Section (RENF) or visit the InfoExport site at Internet:
<http://www.infoexport.gc.ca/section2/nexos-e.asp>.

PRIVATE-SECTOR CUSTOMERS

The following consumer trends prevail in Switzerland:

- convenience buying;
- virtual customer communities;
- shift from "economies of scale" to "economies of time;"
- ambivalent, hybrid, emotional customers;
- ethno-, club-, event- and cult-shopping to create consumer enthusiasm;
- functional products;
- electronic commerce;
- one-stop shopping;
- bargain hunters; and
- growing numbers of "single" households.

Swiss furniture buyers prefer glass, wood, stone and metal. The use of plastics in furniture seems to be declining. One-third of all furniture is purchased on a "cash-and-carry" basis, often in a disassembled state.

Furniture-shopping through the Internet is becoming popular. Most Swiss furniture dealers, both manufacturers and retailers, are up-grading the quality of their Web sites.

MARKET LOGISTICS

Channels of Distribution

Distributors and Wholesalers

The key dealers/wholesalers of office furniture are: Büro-Fürer, 2W Witzig Waser and Keller Büro.

The following Swiss importers/distributors may consider representing Canadian companies and evaluating respective introductions and quotations:

Rolf Aeschlimann
Bruechstrasse 136
CH-8706 Meilen
Tel: (41-1) 923 35 55
Fax: (41-1) 923 44 80
E-mail: raesch@goldnet.ch
Internet: <http://www.moebelagentur.ch>

C.A. Bretscher AG
Dorfstrasse 30a
CH-5430 Wettingen
Tel: (41-56) 430 24 24
Fax: (41-56) 426 40 55
E-mail: c.a.bretscher@swissonline.ch

René Levy
Möbelvertretungen
Hinter Chilen 8
CH-8442 Hettlingen
Tel: (41-52) 301 12 60
Fax: (41-52) 301 12 61
E-mail: levymoebel@smile.ch

Hanspeter Niederer
NIERO Wohnsinn
Fabrikstrasse 44
CH-9478 Azmoos
Tel: (41-81) 783 35 25
Fax: (41-81) 783 35 25

SPAG E. Nebel AG
Manessestrasse 192
Postfach
CH-8027 Lurich
Tel: (41-1) 288 17 77
Fax: (41-1) 202 15 77

Scan-Agentur Ege
Elgmattweg
Postfach 82
CH-3612 Steffisburg
Tel: (41-33) 437-1016
Fax: (41-33) 437-0356

Georges Blaser
Haubenstrasse 35
CH-3671 Herbligen
Tel: (41-31) 771 11 44
Fax: (41-31) 771 01 85

Hediger Wohncollection
Panoramastrasse
CH-6103 Schwarzenberg LU
Tel: (41-41) 497 33 93
Fax: (41-41) 437 38 60

Pirmin Lüscher
Wohncollection
Landstrasse
CH-6418 Rothenthurm
Tel: (41-41) 838 10 22
Fax: (41-41) 838 10 50

Mobica Handelsagentur GmbH
Schulstrasse 363
CH-4617 Gunzgen
Tel: and Fax: (41-62) 216 00 76

Petix Salvatore
Internationale Vertretungen
Bahnhofstrasse 32
CH-8353 Elgg
Tel: (41-52) 366 12 77
Fax: (41-52) 366 12 78

Wood Cottage
Sogecom Invest SA
Rue Saint-Laurent 21
CH-1003 Lausanne
Tel: (41-21) 311 57 66
Fax: (41-21) 311 57 38

Incoform/Incasa
Rebenstrasse 43
P.O. Box 190
CH-8307 Effretikon
Tel: (41-52) 343-0222
Fax: (41-52) 343-0232

Wohreform
 Bahnhofstrasse 15
 P.O. Box 7
 CH-8570 Weinfelden
 Tel: (41-71) 622-7303
 Fax: (41-71) 622-7788

Agents and Sales Representatives

The top 10 Swiss furniture companies are retailers that import directly. In the case of a local agent, a commission is paid.

Table 6. The Top-10 Swiss Furniture Companies

Company	1998 Sales (millions SFr.)	Percentage increase (1997-98)
Möbel-Pfister	512	+ 5.9
Micasa (Migros)	400	+ 13
Ikea	344	+ 12
Interio (Migros)	257	+ 4
Top Tip (Coop)	195	+ 4
Diga	120	+ 4
Möbel Märki	82	+ 20
Fly (Manor/Casa X)	n.a.	n.a.
Conforama	n.a.	n.a.
Lipo Möbelposten	n.a.	n.a.

Source: The Canadian Embassy in Switzerland, 1999

The increases in 1998 were limited mainly to large companies. Many small ones were less successful or even went out of business.

Market Entry Considerations

Import Regulations

**Table 1. Swiss Customs Duty for Imported Furniture:
(Swiss Francs per 100 kilograms gross weight)**

HS Code	Description	Tariff Rate
9403	Furniture ¹	0
9401	Seating furniture	0
9403	Wooden Kitchen Furniture	SFr. 20.-
9404	Bedding	
	Mattresses	SFr. 30.-
	Pillows	SFr. 11.-

1. Seating furniture and wooden kitchen furniture are considered separate.

There are no non-tariff trade barriers for furniture in Switzerland. The public seems to prefer having a declaration of origin for wood furniture (e.g. FSC-label; avoidance of wood from tropical/clear-cut forests).

Furniture sales are charged 7.5% of Value-Added Tax (VAT).

Local Standards, Certificates or Registrations

According to a new law, "sales" (reduced prices for a limited period of time) are now permitted throughout the year. This has led to an even fiercer price-battle, particularly during low-season periods such as May, June, August and December.

PROMOTIONAL EVENTS

Event / Description

Swiss Furniture Fair International (SMI)

The Swiss Furniture Fair International (SMI) took place from April 22 to 26, 1999 in the new trade fair centre in Zurich-Oerlikon. About 220 exhibitors from Switzerland and eleven other European countries displayed their products to 15,000 visitors. The SMI is Switzerland's only furniture industry showcase and addresses furniture wholesalers, retailers, importers/distributors, designers, but not the general public.

SMI-exhibitors are mostly manufacturers, both Swiss and foreign, but also many importers/distributors, as well as design studios, and companies involved in a large variety of home accessories. The foreign manufacturers normally exhibit at their Swiss representative's stand.

Organizer

Einschlaweg
SMI Schweizer Möbelmesse International
Einschlag weg 2
P.O. Box 116
CH-4932 Lotzwil
Mr. Helmut Hillen, Director
Tel: (41-62) 923 41 51 and 923 94 27
Fax: (41-62) 922 29 19 and 922 29 19
E-mail: sem-info@sem.ch
Internet: <http://www.sem.ch> and
<http://www.moebelmesse.ch>

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Top Ten Swiss Furniture Retailers (purchasing/importing directly)

Möbel Pfister AG
Bernstr.-Ost 49
CH-5034 Suhr
Tel: (41-62) 855 44 33
Fax: (41-62) 855 41 74

Federation of Migros Cooperatives
MICASA Einkauf
Limmatstrasse 152/P.O. Box 266
CH-8031 Zürich
Tel: (41-1) 277 25 70
Fax: (41-1) 277 25 28

IKEA AG
Bahnhofstrasse 134
CH-8957 Spreitenbach
Tel: (41-56) 417 41 11
Fax: (41-56) 401 15 17

Interio AG
Pfädackerstr. 6
CH-8957 Spreitenbach
Tel: (41-56) 417 91 11
Fax: (41-56) 417 91 88
E-mail: info@interio.ch
Internet: <http://www.interio.ch>

Top Tip
Rudolf Müller AG
Köl likerstrasse 80
CH-5036 Oberentfelden
Tel: (41-62) 723 98 33
Fax: (41-62) 723 72 28

Diga Möbel AG
Kantonsstrasse 9
CH-8854 Galgenen
Tel: (41-55) 450 55 55
Fax: (41-55) 450 55 56

Märki-Möbel
Hauptstr. 28
CH-5502 Hunzenschwil
Tel: (41-62) 889 09 19
Fax: (41-62) 889 09 00

FLY Manor AG
Industriestrasse West 34
CH-4613 Rickenbach SO
Tel: (41-62) 209 59 00
Fax: (41-62) 216 38 48

Conforama SA
ch. du Grand-Puits 50
CH-1217 Meyrin
Tel: (41-22) 782 52 11
Fax: (41-22) 782 54 02

Lipo-Möbelposten AG
Möbel u. Teppichverkauf
Am Bruggrain 1
CH-4153 Reinach BL
Tel: (41-61) 717 66 80
Fax: (41-61) 717 66 89 or
Tel: (41-61) 717 66 00
Fax: (41-61) 717 66 79

Key Government Contacts

Canadian Embassy
P.O. Box CH-3000
Bern 6
Switzerland
Contact: Werner Naef, Commercial Officer
Tel: (41-31) 357-3206 Fax: (41-31) 357-3210
E-mail: werner.naef@01.x400.gc.ca
Internet: <http://www.canada-ambassade.ch>

Business Development Bank of Canada (BDC)
280 Albert St., Suite 300
Ottawa
K1P 5G8
Tel: (888) 463-6232 Fax: (613) 995-9045

Department of Foreign Affairs & International Trade

Sherrill Owen, Sectoral Officer (Consumer Products)
125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 996-1758 Fax: (613) 943-1103

Department of Foreign Affairs & International Trade

George Phillips, Desk Officer (Trade), Switzerland
125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 943-0611 Fax: (613) 995-8756

Industry Canada

Consumer Products Branch
235 Queen St.
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 954-3105 Fax: (613) 954-3107

Canadian Commercial Corporation (CCC)

50 O'Connor St., Suite 1100
Ottawa
K1A 0S6
Tel: (800) 748-8191

Export Development Corporation (EDC)

151 O'Connor Street
Ottawa
K1A 1K3
Tel: (613) 598-2500 Fax: (613) 237-2690
E-mail: export@edc4.edc.ca

SEM Association of the Swiss Furniture Industry

P.O. Box 116
CH-4932 Lotzwil
Mr. Helmut Hillen, Director
Tel: (41-62) 923-9420
Fax: (41-62) 922-2919
E-mail: sem-info@sem.ch
Internet: <http://www.sem.ch>

Association Suisse du Négociant de l'Ameublement (ASNA/SMFV)

Route Torny-Petit
CH-1749 Middel
Mr. Walter Blank
Tel: (41-26) 658-14-82 Fax: (41-26) 658-14-81

OTHER REFERENCE MATERIAL

Schöner wohnen; monthly magazine for the public. Editors: "Schöner Wohnen", Redaktionsbüro Schweiz, Kessenerstrasse 44, CH-8126 Zürich. Tel: 1 918 28 35, Fax: 1 918 28 43.

Wohnrevue; published 8 times a year. Editors: B+L Verlags AG, P.O. Box, CH-8952 Schlieren. Tel: 1 733 39 99, Fax: 1 733 39 89. Addresses home owners, architects.

Tendance déco; published 6 times a year in French. Editors: Editions Chantiers-Montreux SA, 22, av. des Planches, CH-1820 Montreux. Tel: 21 963 61 31, Fax: 21 963 57 34.

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- ☐ InfoCentre FaxLink system
☐ InfoCentre help line
☐ Local government office

☐ Government Internet site

☐ Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well organized	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Well written	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ideal length	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

☐ Print

☐ Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

☐ Seek an agent/distributor

☐ Contact Canadian trade office abroad

☐ Visit the market

☐ Participate in a trade show abroad

☐ Do more research

☐ Nothing

☐ Other: _____

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

☐ Processor/manufacturer

☐ Government

☐ Trading house

☐ Student/academia

☐ Export service provider

☐ Consultant

☐ Industry/trade association

☐ Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

☐ Less than \$10 million

☐ \$10 million to \$50 million

☐ More than \$50 million

☐ Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Le marché du mobilier en Suisse

septembre 1999

*(Also available in English under the title,
The Furniture Market in Switzerland)*

Préparé par
Werner Naef, délégué commercial,
Ambassade du Canada en Suisse

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 38238)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit à l'intention des exportateurs canadiens un grand nombre de rapports par région et par secteur. Ces rapports sont disponibles sur :

- le FaxLink national (613-944-4500);
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>).

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport à l'aide de sources d'information primaires et secondaires. Il ne saurait garantir l'exactitude des renseignements que renferme ce document et n'accorde pas forcément sa caution aux entités dont le nom y figure. Il appartient aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des données présentées dans les pages qui suivent.

LE MARCHÉ DU MOBILIER EN SUISSE



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

RÉSUMÉ

Selon les prévisions, le secteur du mobilier en Suisse croîtra de 2 % en 1999. En 1998, la valeur des importations de mobilier est passée de 2,68 à 2,92 milliards de francs suisses, ce qui représente une augmentation de près de 9 % par rapport à 1997. En 1997, les exportations de mobilier canadien vers la Suisse ont été évaluées à environ 1 million de francs suisses.

Les fabricants de meubles canadiens qui désirent étendre leurs activités à l'Europe pourraient considérer le marché suisse comme point de départ. Le cas échéant, ils auraient intérêt à visiter le salon international du mobilier de la Suisse (SMI), qui a lieu chaque année. De plus, les entreprises canadiennes qui sont déjà établies en Europe pourraient faire appel à des représentants rencontrés au SMI pour percer le marché suisse.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	iii
APERÇU DU MARCHÉ	1
Facteurs déterminants pour la croissance à venir	1
Débouchés	1
CONCURRENCE	2
Compétences locales	2
Concurrence internationale	2
Position du Canada	4
Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada	4
Programme de développement des marchés d'exportation	5
Société pour l'expansion des exportations	5
Corporation commerciale canadienne	5
Programme des nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers	6
CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ	6
LOGISTIQUE DU MARCHÉ	7
Circuits de distribution	7
Distributeurs et grossistes	7
Agents et représentants	8
Facteurs à considérer pour accéder au marché	9
Règlements en matière d'Importation	9
Normes, certificats et enregistrements locaux nécessaires	9
ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES	10
PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN	11
AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE	12

LE MARCHÉ DU MOBILIER EN SUISSE



Team Canada Inc. • Équipe Canada Inc.

APERÇU DU MARCHÉ

Après près de sept années d'atonie, les ventes du secteur suisse du mobilier de maison ont augmenté de 1,4 % en 1998 pour atteindre environ 3,64 milliards de francs suisses¹. Cette somme comprend les ventes de tapis, de rideaux, de lampes et autres « articles » d'ameublement. Les ventes de meubles uniquement ont aussi crû de 1,4 % pour totaliser 2,61 milliards de francs suisses en 1998. Si les principaux facteurs économiques demeurent favorables, le secteur suisse du mobilier de maison devrait continuer de s'accroître à un rythme de 1 ou 2 % par année.

Facteurs déterminants pour la croissance à venir

Le climat économique a une incidence directe sur les ventes de mobilier. Voici quelques-uns des indicateurs économiques clés :

Tableau 1. Principaux indicateurs économiques de la Suisse

Catégorie / Indicateur	1998 (%)	1999 (%) (prévision)
Produit intérieur brut	21	17
Inflation	0.00	9
Consommation privée	9	15
Chômage	39	30
Source : Ambassade du Canada en Suisse, 1999		

En 1998, les exportations de meubles et d'articles d'ameublement fabriqués en Suisse (chapitre 94 du SH) ont augmenté de 12 %, passant de 872 à 980 millions de francs suisses, tandis que les importations ont affiché une hausse de 9 %, allant de 2,68 à 2,92 milliards de francs suisses.

Débouchés

Selon l'ambassade du Canada en Suisse, les segments ci-après offrent des débouchés aux fabricants de meubles canadiens :

¹Au moment de la rédaction du présent rapport, 1 dollar CAN = 1,02 franc suisse.

- les meubles et les accessoires en bois en général (portant de préférence une étiquette indiquant le pays d'origine);
- les meubles, bancs et articles de jardin en bois (robustes, résistant aux intempéries, durables);
- les panneaux en bois de feuillus pour la fabrication de meubles, de portes d'armoires de cuisine, de marches d'escalier, de cercueils, et
- les éléments en bois pour la fabrication de portes et de fenêtres

CONCURRENCE

Compétences locales

La Suisse compte environ 1 600 détaillants de meubles, nombre que les spécialistes du secteur jugent excessif, compte tenu de la demande. En effet, les ventes sont stagnantes depuis des années. On estime que la région occidentale de langue française de la Suisse compte pour environ le tiers des ventes de meubles, et les régions centrale et orientale de langue allemande, pour le reste.

Le marché du mobilier de bureau est évalué à environ 600 millions de francs suisses. Il y a cinq grands fabricants de meubles de bureau suisses (Lista/Denz; Ergodata; USM; Sitag; Elan) et deux importants fabricants de chaises (Vitra et Girsberger).

Concurrence internationale

L'Allemagne et l'Italie sont les principaux fournisseurs de meubles et d'articles d'ameublement, leur part respective des importations totales de la Suisse atteignant au moins 30 % (voir les statistiques sur le commerce suisse ci-après).

Tableaux 2-5. Valeur annuelle des importations de meubles de la Suisse selon le code du SH et le pays (en millions de dollars US)

Tableau 2. Code 9404 du SH (sommiers et articles de literie)

	1994	1995	1996	1997	1998
Allemagne	392	439	439	357	379
France	290	330	285	243	277
Chine	92	98	84	97	94
Italie	67	81	107	83	90
Autriche	68	86	79	68	88
Belgique-Luxembourg	39	46	59	34	39
Danemark	26	30	32	29	35
Hongrie	12	16	17	20	18
Pays-Bas	15	12	15	18	19
Thaïlande	5	11	29	19	6
<i>Canada (31%)</i>	<i>13</i>	<i>26</i>	<i>12</i>	<i>45</i>	<i>68</i>

Source : DataStar, *TradStat*, 1999

Tableau 3. Code 9403 du SH (autres meubles et leurs parties)

	1994	1995	1996	1997	1998
Allemagne	3861	4625	4369	3791	4042
Italie	1177	233	2343	1934	2153
France	1123	1316	1345	1219	1354
Danemark	714	752	596	456	417
Autriche	526	630	613	513	538
Suède	545	601	589	551	523
Pologne	112	181	188	221	291
R.-U.	134	157	123	118	133
Pays-Bas	113	135	125	118	129
Finlande	117	133	100	102	123
<i>Canada (35%)</i>	<i>28</i>	<i>11</i>	<i>32</i>	<i>24</i>	<i>42</i>

Source : DataStar, *TradStat*, 1999

Tableau 4. Code 9402 du SH (mobilier pour la médecine et la chirurgie)

	1994	1995	1996	1997	1998
Allemagne	113	137	113	100	101
France	15	22	23	16	22
Italie	20	24	16	16	17
É.-U.	14	16	17	15	17
Pays-Bas	11	11	7	6	6
Rép. tchèque	2	5	5	5	8
Danemark	3	5	5	4	4
R.-U.	2	4	2	4	3
Finlande	5	1	3	7	3
Suède	3	2	1	1	1
Canada (14°)	4	5	7	7	7

Sources : Data\$ tar, Trade\$ tar, 1999

Tableau 5. Code 9401 du SH (sièges)

	1994	1995	1996	1997	1998
Allemagne	1771	1922	1790	1519	1689
Italie	1223	1572	1620	1369	1463
France	537	611	592	524	552
Autriche	204	216	184	127	133
Danemark	132	154	141	123	130
Suède	93	115	110	100	100
Pologne	44	90	94	88	106
Roumanie	53	100	96	87	83
Pays-Bas	66	61	67	86	90
Belgique - Luxembourg	76	93	75	55	69
Canada (27°)	4	5	5	5	3

Sources : Data\$ tar, Trade\$ tar, 1999

Position du Canada

En 1997, la Suisse a importé pour 1 million de francs suisses de meubles du Canada.

Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada

Programme de développement des marchés d'exportation

Le PDME est le principal programme de promotion du commerce international du gouvernement du Canada. L'objectif du PDME est d'accroître les ventes à l'exportation de produits et de services canadiens en partageant les coûts des activités que des entreprises ne pourraient ou ne voudraient normalement pas supporter seules, réduisant ainsi les risques que comporte la pénétration d'un marché étranger. La contribution remboursable versée dans le cadre du PDME se situe entre 5 000 et 50 000 \$. La préférence est donnée aux sociétés dont les ventes annuelles varient entre 250 000 dollars et 10 millions de dollars et (ou) à celles qui comptent moins de 100 employés, dans le cas d'une entreprise de fabrication, et moins de 50 employés, dans le cas d'une entreprise de services. Parmi les activités admissibles, qui sont financées moitié-moitié, figurent : visites de familiarisation sur des marchés, participation à des foires commerciales, visites d'acheteurs, essais de produits en vue de leur homologation sur le marché visé, frais juridiques associés à des ententes de commercialisation à l'étranger, frais de transport de stagiaires étrangers, frais liés à des démonstrations de produits, matériel de promotion et autres frais engagés au titre de l'application du plan de développement du marché. Les autres volets du programme sont Soumissions pour projets d'immobilisations (les entreprises se font aider à soumissionner des projets d'immobilisations à l'extérieur du Canada) et Activités des associations commerciales (ce volet vise à appuyer les activités de développement des marchés d'exportation organisées par les associations commerciales pour leurs membres). Pour plus de renseignements ou pour obtenir un formulaire d'inscription, veuillez communiquer avec le Centre du commerce international dans votre province.

Société pour l'expansion des exportations

La SEE offre du financement et des assurances à l'exportation aux exportateurs canadiens. De plus, des assurances peuvent être offertes pour des opérations de plus grande envergure suivant les conditions déterminées par l'acheteur. La SEE privilégie les lettres de crédit et les crédits ou garanties bancaires. Les demandes de financement et les particularités de ces dernières seront évaluées au cas par cas. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec la SEE.

Corporation commerciale canadienne

La CCC est un autre organisme qui, dans le cadre du Programme des paiements progressifs (PPP), offre aux PME canadiennes du financement assorti de conditions de remboursement avantageuses. Le PPP est un programme de partenariat entre la CCC et les principales institutions financières canadiennes. Il permet à la banque de l'exportateur d'ouvrir une ligne de crédit pour celui-ci, après que la CCC ait évalué les capacités de l'exportateur et ait approuvé le projet proposé par ce dernier. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec la CCC.

Programme des nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas encore exporté à destination de la Suisse peuvent recevoir une formation dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Ce programme présente les concepts de base de l'exportation et fournit des renseignements pratiques et des contacts directs à de nouveaux marchés en Europe. Pour plus de renseignements au sujet de NEXOS, veuillez communiquer avec la Section des foires et missions commerciales en Europe (RENF) ou visitez le site <http://www.infoexport.gc.ca/section2/nexos-e.asp>.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ

Le marché de la consommation en Suisse présente les caractéristiques suivantes:

- achats de produits pratiques;
- clientèles virtuelles;
- importance accrue des « économies de temps » par rapport aux « économies d'échelle »;
- clients ambivalents, hybrides, émotifs;
- accent mis sur les produits à caractère ethnique, sur les activités spéciales, sur la mode et sur l'appartenance à des clubs d'achat pour stimuler la consommation;
- produits fonctionnels;
- commerce électronique;
- tous les achats à un seul endroit;
- consommateurs à l'affût des soldes; et
- accroissement du nombre de ménages « célibataires ».

Les Suisses préfèrent les meubles en verre, en bois, en pierre et en métal. L'intérêt pour les meubles en plastique semble décliner. Le tiers de tous les meubles sont vendus selon la formule « payez et emportez », et doivent souvent être assemblés.

Un nombre croissant de consommateurs achètent des meubles par l'entremise d'Internet. La plupart des marchands de meubles suisses, tant les fabricants que les détaillants, améliorent la qualité de leurs sites Web.

LOGISTIQUE DU MARCHÉ

Circuits de distribution

Distributeurs et grossistes

Les principaux marchands/détaillants de meubles de bureau sont Büro-Fürer, 2W Witzig Waser et Keller Büro.

Les importateurs/distributeurs suisses ci-après pourraient être intéressés à représenter des entreprises canadiennes et à évaluer les produits et les prix proposés :

Rolf Aeschlimann
Bruechstrasse 136
CH-8706 Meilen
Tél. : (41-1) 923 35 55
Télec. : (41-1) 923 44 80
C. élec. : raesch@goldnet.ch
Internet : <http://www.moebelagentur.ch>

C.A. Bretscher AG
Dorfstrasse 30a
CH-5430 Wettingen
Tél. : (41-56) 430 24 24
Télec. : (41-56) 426 40 55
C. élec. : c.a.bretscher@swissonline.ch

René Levy
Möbelvertretungen
Hinter Chilen 8
CH-8442 Hettlingen
Tél. : (41-52) 301 12 60
Télec. : (41-52) 301 12 61
C. élec. : levymoebel@smile.ch

Hanspeter Niederer
NIERO Wohnsinn
Fabrikstrasse 44
CH-9478 Azmoos
Tél. : (41-81) 783 35 25
Télec. : (41-81) 783 35 25

Georges Blaser
Haubenstrasse 35
CH-3671 Herbligen
Tél. : (41-31) 771 11 44
Télec. : (41-31) 771 01 85

Hediger Wohncollection
Panoramastrasse
CH-6103 Schwarzenberg LU
Tél. : (41-41) 497 33 93
Télec. : (41-41) 437 38 60

Pirmin Lüscher
Wohncollection
Landstrasse
CH-6418 Rothenthurm
Tél. : (41-41) 838 10 22
Télec. : (41-41) 838 10 50

Mobica Handelsagentur GmbH
Schulstrasse 363
CH-4617 Gunzgen
Tél. et télec. : (41-62) 216 00 76

Petix Salvatore
Internationale Vertretungen
Bahnhofstrasse 32
CH-8353 Elgg
Tél. : (41-52) 366 12 77
Télec. : (41-52) 366 12 78

SPA& E. Nebel AG
Manessestrasse 192
Postfach
CH-8027 Zurich
Tél. : (41-1) 288 17 77
Téléc. : (41-1) 202 15 77

Scan-Agentur Ege
Zelgmattweg
Postfach 82
CH-3612 Steffisburg
Tél. : (41-33) 437-1016
Téléc. : (41-33) 437-0356

Wohreform
Bahnhofstrasse 15
P.O. Box 7
CH-8570 Weinfelden
Tél. : (41-71) 622-7303
Téléc. : (41-71) 622-7788

Wood Cottage
Sogecom Invest SA
Rue Saint-Laurent 21
CH-1003 Lausanne
Tél. : (41-21) 311 57 66
Téléc. : (41-21) 311 57 38

Incoform/Incasa
Rebenstrasse 43
P.O. Box 190
CH-8307 Effretikon
Tél. : (41-52) 343-0222
Téléc. : (41-52) 343-0232

Agents et représentants

Les dix principales entreprises de meubles suisses sont des détaillants qui font de l'importation directe. Des commissions sont versées aux agents locaux.

Tableau 6. Les dix principales entreprises de meubles de la Suisse

Entreprise	Ventes en 1998 (en millions de FS)	Variation en pourcentage (1997-1998)
Möbel-Pfister	512	+ 5,9
Micasa (Migros)	400	+ 13
Ikea	344	+ 12
Interio (Migros)	257	+ 4
Top Tip (Coop)	195	+ 4
Diga	120	+ 4
Möbel-Marki	82	+ 20
Fly (Manor/Casa X)	n.d.	n.d.
Conforama	n.d.	n.d.
Lipo Möbelposten	n.d.	n.d.

Source : Ambassade du Canada en Suisse, 1999

En 1998, ce sont essentiellement les grandes entreprises qui ont vu leur chiffre des ventes augmenter. De nombreuses petites entreprises ont obtenu moins de succès et ont même dû cesser leurs activités, dans certains cas.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Règlements en matière d'importation

**Tableau 7. Droits de douane applicables aux meubles importés en Suisse
(en francs suisses pour 100 kilogrammes de poids brut)**

Code du SH	Description	Droits
9403	Meubles ¹	0
9401	Sièges	0
9403	Meubles de cuisine en bois	20 FS
9404	Articles de literie	
	Matelas	30 FS
	Oreillers	11 FS

1. Les sièges et les meubles de cuisine en bois sont considérés séparément.

Il n'y a pas de barrières commerciales non tarifaires frappant les meubles en Suisse. Le public semble préférer avoir une déclaration d'origine pour les meubles en bois (p. ex., étiquette CFA; bois ne provenant pas de forêts tropicales ou de coupes à blanc).

Une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 7,5 % s'applique aux ventes de meubles.

Normes, certificats et enregistrements locaux nécessaires

Selon une nouvelle loi, il est maintenant permis de tenir des « ventes » à l'année (prix réduits pour une période limitée). Cette décision a intensifié la guerre des prix, surtout durant les périodes relativement calmes (mai, juin, août et décembre).

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES**Événement / Description****Swiss Furniture Fair International (SMI)**

Le Swiss Furniture Fair International (Salon international du mobilier de la Suisse) a eu lieu du 22 au 26 avril 1999 dans le nouveau centre des foires commerciales de Zurich-Oerlikon. Environ 220 exposants de Suisse et de onze autres pays européens ont présenté leurs produits à 15 000 visiteurs. Le SMI est la seule exposition du secteur du mobilier de la Suisse; il s'adresse aux grossistes, aux détaillants, aux importateurs/distributeurs et aux dessinateurs de meubles et n'est pas ouvert au grand public.

Les exposants du SMI sont surtout des fabricants suisses et étrangers, mais aussi des importateurs/distributeurs ainsi que des studios de design et des fournisseurs d'une vaste gamme d'articles pour la maison. Les fabricants étrangers présentent généralement leurs produits au stand de leur représentant suisse.

Organisateur**Einschlaweg**

SMI Schweizer Möbelmesse International

Einschlag weg 2

P.O. Box 116

CH-4932 Lotzwil

M. Helmut Hillen, directeur

Tél. : (41-62) 923 41 51 and 923 94 27

Télec. : (41-62) 922 29 19 and 922 29 19

C. élec. : sem-info@sem.ch

Internet : <http://www.sem.ch> and

<http://www.moebelmesse.ch>

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Les Dix Principaux Détaillants De Meubles De La Suisse (importations et achats directs)

Möbel Pfister AG
Bernstr.-Ost 49
CH-5034 Suhr
Tél. : (41-62) 855 44 33
Télec. : (41-62) 855 41 74

Diga Möbel AG
Kantonsstrasse 9
CH-8854 Galgenen
Tél. : (41-55) 450 55 55
Télec. : (41-55) 450 55 56

Federation of Migros Cooperatives
MICASA Einkauf
Limmatstrasse 152/P.O. Box 266
CH-8031 Zurich
Tél. : (41-1) 277 25 70 Téléc. : (41-1) 277 25 28

Märki-Möbel
Hauptstr. 28
CH-5502 Hunzenschwil
Tél. : (41-62) 889 09 19
Télec. : (41-62) 889 09 00

MEGA AG
Bahnhofstrasse 134
CH-8957 Spreitenbach
Tél. : (41-56) 417 41 11
Télec. : (41-56) 401 15 17

FLY Manor AG
Industriestrasse West 34
CH-4613 Rickenbach SO
Tél. : (41-62) 209 59 00
Télec. : (41-62) 216 38 48

Interio AG
Pfadackerstr. 6
CH-8957 Spreitenbach
Tél. : (41-56) 417 91 11
Télec. : (41-56) 417 91 88
C. élec. : info@interio.ch
Internet : <http://www.interio.ch>

Conforama SA
ch. du Grand-Puits 50
CH-1217 Meyrin
Tél. : (41-22) 782 52 11
Télec. : (41-22) 782 54 02

Top Tip
Rudolf Müller AG
Källikerstrasse 80
CH-5036 Oberentfelden
Tél. : (41-62) 723 98 33
Télec. : (41-62) 723 72 28

Lipo-Möbelposten AG
Möbel u. Teppichverkauf
Am Bruggrain 1
CH-4153 Reinach BL
Tél. : (41-61) 717 66 80
Télec. : (41-61) 717 66 89 ou
Tél. : (41-61) 717 66 00
Télec. : (41-61) 717 66 79

Principaux Contacts

Ambassade du Canada
C.P. CH-3000
Berne 6
Suisse
Contact : Werner Naef, délégué commercial
Tél. : (41-31) 357-3206
Télec. : (41-31) 357-3210
C. élec. : werner.naef@01.x400.gc.ca
Internet : <http://www.canada-ambassade.ch>

Banque de développement du Canada (BDC)
280, rue Albert, bureau 300
Ottawa
K1P 5G8
Tél. : (888) 463-6232 Téléc. : (613) 995-9045

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Sherrill Owen, agent sectoriel (Produits de consommation)
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tél. : (613) 996-1758 Téléc. : (613) 943-1103

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
George Phillips, responsable de secteur (Commerce), Suisse
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tél. : (613) 943-0611 Téléc. : (613) 995-8756

Industrie Canada
Direction des produits de consommation
235, rue Queen
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3105 Téléc. : (613) 954-3107

Corporation commerciale canadienne (CCC)
50, rue O'Connor, bureau 1100
Ottawa
K1A 0S6
Tél. : (800) 748-8191

Société pour l'expansion des exportations (SEE)
151, rue O'Connor
Ottawa
K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2500 Téléc. : (613) 237-2690
C. élec. : export@edc4.edc.ca

SEM Association of the Swiss Furniture Industry (Association SEM de l'industrie du mobilier de la Suisse)
C.P. 116
CH-4932 Lotzwil
M. Helmut Hillen, directeur
Tél. : (41-62) 923-9420
Téléc. : (41-62) 922-2919
C. élec. : sem-info@sem.ch
Internet : <http://www.sem.ch>

Association Suisse du Négocio de l'Ameublement (ASNA/SMFV)
Route Torny-Petit
CH-1749 Middel
M. Walter Blank
Tél. : (41-26) 658-14-82
Téléc. : (41-26) 658-14-81

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Schöner Wohnen, publication mensuelle destinée au public. Éditeurs : "Schöner Wohnen", Redaktionsbüro Schweiz, Küssnachtstrasse 44, CH-8126 Zumikon. Tél. : 1 918 28 35, téléc. : 1 918 28 43.

Wohnrevue, publication diffusée 8 fois par année. Éditeurs : B+L Verlags AG, C.P. CH-8952 Schlieren. Tél. : 1 733 39 99, téléc. : 1 733 39 89. Destinée aux propriétaires et aux architectes.

Tendance et co, publication de langue française diffusée 6 fois par année. Éditeurs : Éditions Chantiers-Montreux SA, 22, av. des Planches, CH-1820 Montreux. Tél. : 21 963 61 31, téléc. : 21 963 57 34.

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement |
| <input type="checkbox"/> Site Internet du gouvernement | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |
| <input type="checkbox"/> Service de renseignements de l'InfoCentre | |

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien présenté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien rédigé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Longueur idéale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- | | |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Imprimé | <input type="checkbox"/> Version électronique |
|----------------------------------|---|

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise ou organisation prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur | <input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Visiter le marché | <input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Faire plus de recherche | <input type="checkbox"/> Aucune mesure |
| <input type="checkbox"/> Autre : _____ | |

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise ou organisation? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre entreprise ou organisation? Cochez une case seulement.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication/transformation | <input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental |
| <input type="checkbox"/> Maison de commerce | <input type="checkbox"/> Collège/université |
| <input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation | <input type="checkbox"/> Firme d'experts-conseils |
| <input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre entreprise ou organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Moins de 10 millions de dollars | <input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions de dollars |
| <input type="checkbox"/> Plus de 50 millions de dollars | <input type="checkbox"/> Sans objet |

Autres commentaires/suggestions : _____

Nom de votre entreprise ou organisation (facultatif) : _____